

Ascensão e Crise das Exportações Portuguesas (1965-73; 1973-77)

*Eduardo Ferro Rodrigues
José Manuel Félix Ribeiro
Lino Fernandes*

I Introdução

1. É entre 1965 e 1973 que se estrutura o sector exportador português num período de forte dinamismo do comércio internacional e em que se notam certas alterações no peso relativo de algumas das principais zonas mundiais.

A evolução do comércio mundial entre meados da década de 60 (1965) e 1973 manifesta as seguintes tendências principais:

Quanto às Exportações para o mercado mundial — reforço da CEE, do Japão, dos PVD asiáticos e dos PVD do Médio Oriente; queda dos EUA/CAN, dos países de Planeamento Central e dos PVD americanos. Quanto às Importações mundiais — reforço da CEE e do Japão; queda dos países de Planeamento Central, dos PVD americanos, dos PVD africanos e da Austrália/N. Zelândia.

Quanto aos principais fluxos referentes às exportações, as principais ascensões respeitam às correntes CEE - CEE e PVD asiáticos — Japão, enquanto que as perdas mais significativas se dão nos fluxos EUA/CAN - CEE, EUA/CAN - PVD AM, países de Planeamento Central — Países de Planeamento Central e PVD Americanos — EUA/CAN. Em resumo, constata-se neste período um reforço da CEE e do Japão no comércio mundial, paralelamente às perdas americanas (EUA/CAN e PVD americanos) e dos países de planeamento central.

Estas alterações não são acompanhadas pelas exportações portuguesas, pois nestes anos não se nota qualquer movimento de acentuação significativa das nossas relações de exportação para o Japão ou para a CEE originária sendo fundamentalmente os mercados da EFTA de então aqueles que crescem em importância.

Os mais significativos movimentos de alteração nas correntes de mercadorias exportadas pelo País são a perda de importância das ex-colónias e o reforço da Grã-Bretanha e dos países nórdicos (pertencentes à EFTA). *Para o desenvolvimento destas correntes contribuíram fortemente as empresas com capital estrangeiro que, nomeadamente a partir de meados da década de 60, se instalaram em Portugal apostando na exportação.*

2. Com efeito, é neste período que, inserido no processo mais amplo de internacionalização da produção, se desenvolve um movimento de deslocação de países do centro para a periferia. A deslocalização industrial, se bem que iniciada por firmas americanas, foi seguida também por empresas europeias (utilizando periferias diversas — Sul da Europa, Norte de África, Sueste

«Este artigo reúne resultados e conclusões de trabalhos realizados no IACEP/GEBEI nos anos 1978 a 1980, pelo núcleo de «Especialização Internacional e Sistemas Produtivos». A informação estatística usada para chegar a tais resultados encontra-se na base de dados sobre o Sector Exportador, existente no IACEP/GEBEI.»

Asiático e até mesmo Leste da Europa) e japonesas (principalmente para o Sueste Asiático, o que contribui para explicar o reforço do fluxo PVD Asiáticos — Japão).

O movimento de deslocalização atinge fundamentalmente as fases de fabrico mais intensas em mão de obra não qualificada, gerando assim em países periféricos empresas especializadas na exportação de produtos típicos de tais fases, que serão utilizados por incorporação em empresas colocadas noutros países. As firmas transnacionais, principais agentes deste processo, procuram assim aproveitar as grandes diferenças salariais entre centro e periferia, sobretudo em operações com níveis potenciais de produtividade semelhantes, em produtos de elevado valor unitário. Para além disto, são aproveitadas as condições favoráveis criadas pela existência de espaços económicos amplos desarmados alfandegariamente e certos regimes tarifários facilitam este movimento, como por exemplo as facilidades à entrada de matérias primas e componentes, isentos de direitos para posterior exportação.

Portugal é também utilizado neste movimento, verificando-se no período em causa significativos investimentos externos no sector exportador, originários dos EUA, da Suécia, da Holanda, RFA e Grã-Bretanha.

3. Apesar de as exportações portuguesas de mercadorias terem manifestado uma expansão significativa entre 1965 e 1973 (com particular relevância no biénio 71-73) o que é facto é que há que salientar três aspectos que limitam o alcance dessa expansão:

- Não se acentua no período a relação Exportações de Mercadorias/PIB (a preços constantes)
- Uma parte importante dos aumentos nas exportações não são imputáveis a empresas efectivamente nacionais.
- O período em causa, se por um lado se traduz numa melhoria da posição relativa das exportações portuguesas ao nível do mercado mundial face a um conjunto de PVD africanos e americanos, salda-se por outro lado em perdas face a um número considerável de países europeus e asiáticos com níveis de exportação comparáveis; na verdade, e para além da Coreia do Sul cujas exportações totais em 1965 eram menos de um terço das portuguesas, enquanto em 1973 eram quase o dobro, nota-se uma degradação na relação entre as exportações portuguesas face às espanholas, gregas, irlandesas, de Hong-Kong e de Singapura, no período 65-73.

As principais características definidoras do sector exportador português, que permitem a percepção de um padrão de especialização assente em deficiências estruturais relevantes, desenvolvem-se acentuadamente neste período modelador: extroversão e desarticulação.

- extroversão — exportação de produtos fortemente ligados ao mercado externo e com fraca dependência do mercado interno.
- desarticulação — grande importância relativa de inputs importados, fracos índices de presença nacional no fornecimento dos equipamentos.

É também neste período que se consolida a predominância dos produtos intermédios no sector exportador, além da sua localização preferencial em zonas do País sofrendo um processo sensível de desagregação da economia rural.

II. A situação do Sector Exportador em 1973

1. *Portugal parece ter sido atingido pelo movimento de deslocalização industrial de forma bem mais significativa que outros países da Europa do Sul.* Com efeito, em 1973, o peso dos produtos em que ao nível internacional foi mais forte esse movimento⁽¹⁾ é mais expressivo nas exportações portuguesas que nas desses países, verificando-se que o nosso País teria uma situação intermédia entre a área mediterrânica e o Sueste asiático.

Além disso, e no que respeita a estes produtos apenas, a estrutura das exportações portuguesas é bem mais semelhante à de Hong-Kong ou da Coreia do que à da Espanha ou Grécia.⁽²⁾

2. É possível afirmar-se que Portugal, na maior parte dos seus principais produtos industriais exportados sofre a concorrência directa por um lado, dos países da CEE originária, da Grã-Bretanha, Estados Unidos, Japão, Áustria e Suíça e, por outro lado, da Coreia, Hong-Kong e Formosa, sendo relativamente menos significativa a competição da Espanha, Jugoslávia ou Grécia. Com efeito, seleccionando-se 10 grupos S.I.T.C. fundamentais para as exportações industriais portuguesas⁽³⁾ verificamos que por ordem de importância os principais concorrentes no mercado da CEE são:

- a) França, RFA e Itália
- b) Holanda
- c) Belg. — Lux. e EUA
- d) Áustria, Suíça e Coreia do Sul
- e) Japão, Hong-Kong e Grã-Bretanha
- f) Formosa

⁽¹⁾ Vestuário de tecido, de couro e de malha; instrumentos, relógios, etc.; aparelhos de gravação, cassetes, etc.; artigos de plástico n/identificados; brinquedos, artigos de desporto, etc.; máquinas de escritório; máquinas geradoras de energia; aparelhos para distribuição de energia; equipamento de telecomunicações; electrodomésticos; máquinas eléctricas n/especificadas; veículos n/motorizados e suas partes.

⁽²⁾ «O Sector Exportador Português e a Internacionalização da Produção», p. 27.

⁽³⁾ 841 — Vestuário, 851 — Calçado, 651, 652, 653 e 654 — Têxteis; 714, 722, 724 e 729 — Máquinas e Material Eléctrico.

No principal mercado português, a Grã-Bretanha, a ordem é a seguinte:

- a) França e Itália
- b) RFA e EUA
- c) Hong-Kong
- d) Holanda e Belg. — Lux.
- e) Coreia
- f) Japão
- g) Áustria, Suíça e Formosa

Num mercado de grande importância, a RFA, é a seguinte a situação:

- a) França, Itália, Holanda, Áustria e Japão
- b) EUA, Hong-Kong e Formosa
- c) Grã-Bretanha, Belg. — Lux. e Suíça
- d) Coreia e Jugoslávia

3. Portugal foi pois uma das áreas escolhidas pelo investimento internacional no quadro do processo de deslocalização referido. Como se disse no estudo já citado, «surge assim uma colecção desarticulada e dispersa de instalações fabris, especializadas na exportação, cuja análise diferencial não pode ser realizada partindo de uma óptica que pressuponha uma qualquer coerência interna de carácter intersectorial entre essas instalações». «Neste sentido podemos referenciar três tipos de segmentos principais nesta deslocalização da indústria, com vocação exportadora»:

a) Sub-ramos com um processo produtivo que sucintamente se caracteriza por:

- Operações de montagem ou de fabricação parcelar de componentes com baixos consumos de electricidade por hora de trabalho
- exigindo uma mão de obra totalmente desqualificada, treinada em operações simples e repetitivas com o peso esmagador de mão de obra feminina, e de menores
- exigindo pouco investimento em capital fixo por posto de trabalho
- apresentando dos mais baixos salários horários do sector exportador, com uma localização privilegiada em zonas rurais ou de industrialização periférica
- laborando materiais normalmente importados, embora em graus diversos

Estão neste caso os sub-ramos do material eléctrico, do vestuário, de transformadoras diversas (relógios, máquinas fotográficas, cassetes, brinquedos) e certos materiais de transporte (montagem de bicicletas) ou seja sub-ramos directamente relacionados com os 14 produtos atrás referidos e para os quais a estrutura de exportação é mais semelhante à do Sueste Asiático.

b) Sub-ramos virados para a exportação de produtos resultantes de transformação local de matérias primas, cujo processo produtivo se pode caracterizar por:

- Elevados consumos de electricidade ou de outras formas de energia por hora de trabalho operário, traduzindo o carácter do processo de transformação químico-mecânica contínuo
- com mais elevado investimento em capital fixo por posto de trabalho permanente
- com núcleo de mão de obra semiquualificado e qualificado e um sector inteiramente desqualificado de apoio
- salários horários em alguns casos bastante superiores à média do sector exportador, como expressão parcial dessa maior qualificação média

Sub-ramos com processos produtivos caracterizados por:

- Baixos consumos de electricidade por hora de trabalho
- investimentos não muito elevados por posto de trabalho
- mão de obra qualificada e semi-qualificada
- elevadas produtividades por unidade de salário
- salários anuais muito superiores à média do sector exportador

Encontra-se neste caso a construção e reparação naval, a metalomecânica e o material de transporte».

No estudo já referido foram considerados como ECCE (empresas com capital estrangeiro) todas aquelas onde houvesse participação externa independentemente do nível dessa participação. No entanto, e como ficou então demonstrado,⁽⁴⁾ a grande maioria das exportações que foi imputada às ECCE é da responsabilidade de empresas efectivamente dominadas pelos interesses estrangeiros.

⁽⁴⁾ p. 37.

Com uma amostra representando quase 85% do total exportado em 1973 para o estrangeiro (não incluindo pois as ex-colónias) constatou-se o grande peso das ECCE no sector exportador português. Com efeito, *cerca de 37% do valor exportado era então imputável a empresas com capital estrangeiro.*

As empresas com capital estrangeiro são tanto mais importantes no sector exportador quanto mais restrita é a amostra, ordenada em função dos valores exportados. Assim, em 1973, se apenas se considerassem as principais 50 empresas exportadoras, a parte imputável às ECCE subia para 44% e atingiria 49% considerando apenas as 25 maiores exportadoras.

Além disso, nos quatro principais mercados estrangeiros de 1973 o peso das exportações das ECCE é ainda superior a 37%:

— Grã Bretanha	39%
— EUA	39%
— RFA	41%
— Suécia	48%

4. Tendo sido considerados apenas os ramos da matriz em que o valor exportado foi superior a 200 000 contos, foi possível agrupá-los segundo a importância das ECCE em cinco grandes categorias:

Ramos em que a exportação é completamente dominada pelas empresas portuguesas: Agricultura, pescas e conservas de peixe, extracção de minerais não metálicos, conservas de frutos, outros produtos alimentares, textil de lã, textil de algodão e mistos, textil de fibras duras, cordoaria e tapeçaria, calçado, madeiras, cortiça, resinosas, indústrias básicas de ferro e aço.

Ramos em que a exportação é relativamente dominada pelas empresas portuguesas: outros minerais não metálicos, produtos metálicos, máquinas com excepção das eléctricas.

Ramos em que a exportação é partilhada: vestuário, pasta para papel.

Ramos em que a exportação é relativamente dominada pelas empresas com capital estrangeiro: Bebidas, produtos químicos de base, produtos químicos diversos.

Ramos em que a exportação é completamente dominada pelas empresas com capital estrangeiro: Máquinas e material eléctrico, construção e reparação naval, transformadoras diversas.

5. No que respeita aos países de origem do capital, os EUA são seguidos a distância significativa de dois países da antiga EFTA (Grã Bretanha e Suécia) e de três dos seis fundadores da CEE (RFA, Holanda e França).

6. A análise dos destinos de exportação do investimento directo estrangeiro em Portugal, conforme as diversas nacionalidades de capital, permitiu em 73 identificar quatro fluxos principais (fundamentalmente determinados pelas indústrias de vestuário, electrónica e transformadoras diversas):

1 — Portugal, país da EFTA, de baixos salários, era utilizado como base de penetração na Grã-Bretanha, enquanto a Grã-Bretanha pertenceu à EFTA, para dois tipos de empresas:

- Originárias dos EUA (principalmente na indústria electrónica)
- Originárias dos países da CEE originária (principalmente na indústria do vestuário)

2 — Portugal, país da EFTA de baixos salários, era utilizado por empresas de países da EFTA para abastecerem as suas redes comerciais ou a casa mãe industrial. O exemplo mais notável deste fluxo está na instalação de filiais de empresas escandinavas — suecas e finlandesas — no vestuário. Também se deve referir na indústria de material eléctrico e electrónico e no vestuário, investimentos ingleses virados para a exportação para a Grã-Bretanha.

3 — Portugal era procurado pelas empresas americanas para abastecer directamente os EUA, fazendo-o funcionar como periferia directa, concorrendo com o México, Porto Rico e o Sul Asiático nessa função. Esta situação nota-se no textil e vestuário, nas máquinas não eléctricas e nas máquinas e material eléctrico.

4 — Portugal, não só pelos seus salários mas também pelo acordo comercial com a CEE veio também a ser procurado por empresas originárias da CEE para daqui abastecerem os respectivos países.

Como exemplos mais significativos as empresas alemãs de material eléctrico e electrónico exportando componentes e também as empresas de vestuário com a mesma origem de capital.

7. A alteração na estrutura do sector exportador português no período 65-73 traduz-se no reforço dos agregados em que o peso das empresas com capital estrangeiro aumenta, de acordo com o movimento de deslocalização industrial já referido.

Na verdade, os ramos «Máquinas e Material Eléctrico», «Vestuário» (particularmente o Vestuário de Tecido) e «Transformadoras Diversas» revelam um acentuado dinamismo, bem superior ao ritmo geral, sendo clara a importância explicativa do desenvolvimento das exportações das empresas com capital estrangeiro.

III. 73-77: A Crise

1. Entre 1973 e 1977 pode considerar-se que o sector exportador português foi atingido por uma profunda crise, pois a evolução positiva conseguida entre 1975 e 1977 é claramente insuficiente para cobrir as perdas do biénio anterior. Há, evidentemente, uma significativa correlação entre essa crise e a evolução do processo político interno com as suas necessárias consequências aos níveis micro e macro económico (quebra de competitividade dada a conjugação de decréscimos de produtividade com aumentos das cargas salariais em indústrias baseadas na sobre exploração da força de trabalho operário), desvio para o mercado interno em expansão, do output de empresas até então mais viradas para a exportação, nomeadamente para as ex-colónias). No entanto, é ponto assente que condicionalismos de ordem externa tiveram também uma importante fatia nas responsabilidades da crise (retracção nos nossos principais mercados como consequência da crise estrutural em desenvolvimento, aumento do protecçãoismo). Para alguns autores, o reforço dos NICs (New Industrialized Countries) enquanto exportadores concorrendo numa vasta gama de produtos com os fabricantes nacionais seria outra causa das nossas dificuldades.

Numa análise sumária e global este conjunto de factores internos e externos parece responder exhaustivamente ao problema equacionado (causa da crise nas exportações portuguesas) mas verifica-se que a um nível mais concreto e exigente de balanço desse período a explicação não é satisfatória. Na verdade, apesar deste quatro anos se traduzirem em termos globais numa deterioração da posição relativa de Portugal no Mercado Internacional verificam-se situações bem diferenciadas de produto para produto, de mercado para mercado. Os factores globais, por exemplo, não conseguem explicar como é possível coexistirem no mesmo período situações de contribuição fortemente positiva do efeito competitividade para a variação no valor exportado (Aparelhos de Telecomunicações) com situações notoriamente negativas (Vestuário de Tecido). E, por maioria de razão, essas explicações gerais dificilmente permitirão justificar porque é que num mesmo produto ou grupo de produtos (por exemplo, as Malhas), haverá ganhos de quota em certos mercados (França, RFA) e perdas noutros (Grã Bretanha).

2. Assim, procuraremos neste artigo apontar dois outros factores, ambos fundamentalmente externos que quanto a nós tanto autónoma como conjuntamente assumem igualmente uma importância sensível para uma mais satisfatória abordagem do período 73-77 enquanto fase de crise para as exportações portuguesas:

- as consequências da transferência da Grã-Bretanha da EFTA para a CEE
- a estratégia das Empresas com Capital Estrangeiro implantadas no sector exportador português

3. Em 1969 as importações britânicas provenientes dos outros oito estados da CEE (os nove) pouco passavam de um quarto do total, em 1973 já atingem quase um terço do total e em 1977 alcançam quase os quarenta por cento. Se em 1969 essas importações representavam pouco mais do dobro daquelas cuja origem era a EFTA, em 1977 ultrapassam o triplo. É pois evidente que embora o estreitamento das relações entre a Grã-Bretanha e a CEE já estivesse em desenvolvimento antes do primeiro alargamento da CEE, tal movimento acentuou-se no período em estudo como óbvia consequência da adesão inglesa.

4. As exportações portuguesas são atingidas por este processo como inequivocamente se deduz das profundas alterações ao peso relativo dos nossos principais mercados no período 73-77: para além da inevitável perda das ex-colónias é flagrante a diminuição da importância britânica (24 para 18 por cento) em contraste com o reforço dos seis fundadores da CEE (21 para 29 por cento). Este fenómeno é tanto mais evidente se observarmos que enquanto em 1973 a Grã-Bretanha representava quase o dobro do conjunto França-RFA nas exportações portuguesas, em 1977 já tem um peso inferior. E isto, em apenas quatro anos.

5. Analisando mais em pormenor os principais produtos portugueses de exportação do ramo textil e vestuário no período em causa e nos principais mercados (e sabendo que foi este o ramo mais atingido pela crise) confirmamos esta ideia: foram decisivas as perdas no mercado britânico.

CTCI 651 — Fios Textéis

Os principais mercados portugueses em 77 são a Grã-Bretanha, a Suécia e a Dinamarca. Na Suécia a nossa quota aumenta (6,6% para 8,2%), na Grã-Bretanha baixa-se de 4,1% para 3,5% e na Dinamarca de 6,3% para 4,5%.

No mercado britânico, o mais significativo facto é o de se verificarem subidas nas participações de cinco países da CEE (Belg. — Luxemburgo, França, RFA e Itália); descem as quotas de dois outros países da EFTA, para além de Portugal: a Áustria e a Suíça.

No mercado dinamarquês o maior aumento é da RFA (13,9% para 23,6%) mas outros estados da CEE também sobem (Belg. — Lux., Itália e Holanda); apenas um país da CEE perde posição — a França — e também neste mercado se nota a perda de posição da Suíça.

Em conclusão, Portugal perde posições em dois países da CEE que são ex-EFTA. A Suíça, que tal como Portugal pertence à EFTA, tem também quebra nestes mercados. É nítido que nestes dois novos países da CEE há um generalizado reforço das quotas de outros Estados da CEE, nomeadamente da Belg. — Lux., da RFA e da Itália.

CTCI 652 — Tecidos de Algodão

Os principais mercados portugueses são, em 77, a Grã-Bretanha e a Suécia. Em ambos diminuíram as nossas quotas: Na Grã-Bretanha passamos de 7,1% para 4,2% e na Suécia de 18,2% para 7,7%.

No mercado sueco não é também a relação com os PVD asiáticos que explica a perda portuguesa. Com efeito, as descidas das quotas do Paquistão, da China e de Hong-Kong compensam os aumentos da Coreia e da Formosa. Também aqui o mais visível é o aumento das quotas de cinco Estados da CEE (Belg. — Lux., França, RFA e Itália).

Em conclusão, as perdas de Portugal são muito mais explicadas pelo reforço da CEE que pelo advento da concorrência dos PVD asiáticos.

CTCI 653 — Outros Tecidos

No principal mercado de Portugal, a Grã-Bretanha, Portugal desce (6,9% para 4,3%). Neste mercado, e tal como nos casos anteriores, é o reforço das quotas de países da CEE (Itália, RFA, Belg. — Lux., Irlanda e França) que é nítido; perdem importância dois países da EFTA além de Portugal, a Áustria e a Suíça, assim como três PVD asiáticos (Bangladesh, Formosa e Hong-Kong).

CTCI 656 — Artigos Textéis NE

No principal mercado português, a Grã-Bretanha, a nossa participação desce (36,1% para 27,7%).

Também neste caso não é a subida dos PVD asiáticos o que explica a perda portuguesa; efectivamente só a Índia sobe mas tal subida é anulada por uma quebra pronunciada de Hong-Kong. É, para além do aumento da quota americana, o fenómeno já descrito anteriormente o mais visível: aumento significativo das quotas de vários países da CEE (França, Itália, Belg. — Lux.).

CTCI 841 — Vestuário

Baixamos as quotas nos dois principais mercados — Grã-Bretanha de 8,8% para 4,1%, na Suécia, de 9,2% para 5,8%.

No mercado britânico não se pode dizer que tenha havido ascensão dos PVD asiáticos: as perdas da Formosa e de Hong-Kong ultrapassam os ganhos da Coreia, da Índia, de Macau e das Filipinas. Tal como nos Textéis, é o aumento da quota de países da CEE (França e Itália, especialmente, que passa de 3,1% para 10,3%) além dos EUA, o mais significativo. Também aqui, além de Portugal, dois outros países da EFTA perdem posições (Áustria e Finlândia).

No mercado sueco já a questão é diferente, pois aí sim, há uma clara ultrapassagem de Portugal pela Coreia, não compensada por perdas significativas de outros PVD asiáticos.

Portanto, nos grupos SITC de vestuário e de têxteis, as nossas perdas no mercado britânico são muito importantes. No entanto, tais perdas não se devem, neste período, a qualquer ascensão dos PVD asiáticos, ou seja, não se pode dizer que para além das determinantes internas que pesaram, tenha sido a acentuação de uma nova divisão internacional do trabalho fortalecedora do papel desses países nestes produtos, o elemento decisivo neste processo. A entrada da Grã-Bretanha na CEE, e portanto a adopção do esquema comunitário de relações com terceiros por um lado, e por outro lado a abertura aos fundadores da CEE do mercado britânico, é que tem uma importância fundamental afectando profundamente as exportações portuguesas.

6. Analisando os grupos SITC referentes a máquinas e material eléctrico e electrónico mais importantes nas exportações portuguesas (714 — máquinas de escritório, 722 — Máquinas eléctricas, geradores e aparelhos de corte, 724 — Aparelhos de Telecomunicações, 729 — Outras máquinas e Aparelhos Eléctricos) chega-se aos seguintes resultados, no período 73-77:

CTCI 714 — Máquinas de Escritório

Quanto aos principais mercados portugueses — EUA e Grã-Bretanha — Portugal perde no primeiro (1,4% para 0,2%) e ganha ligeiramente no segundo (1,1% para 1,3%). No mercado americano, no que respeita aos PVD nota-se a ascensão de Hong-Kong (2,3% para 5,6%) e de Singapura (0,4% para 1,8%) mas a baixa do México (6,6% para 2,7%).

CTCI 722 — Máquinas Eléctricas, Geradores e Aparelhos de Corte

No principal mercado português, a RFA, aumenta a nossa participação (1,2% para 1,8%). Além de Portugal, aumenta a importância neste mercado de um PVD asiático (Singapura — 0,2% para 1,3%).

CTCI 724 — Aparelhos de Telecomunicações

Curiosamente, dos três principais mercados portugueses em 77, RFA, Itália e Grã-Bretanha, a quota portuguesa aumenta nos dois primeiros (0,9% para 2,5% e 0,4% para 1,2%) e só diminui no último, mas significativamente (3,3% para 0,8%).

No mercado alemão, dois PVD asiáticos (Coreia e Hong-Kong) melhoram claramente.

No mercado italiano também os mesmos dois PVD asiáticos melhoram.

No mercado britânico há três PVD asiáticos em ascensão (Malásia, Singapura e Coreia) que ultrapassam Portugal.

CTCI 729 — Outras Máquinas e Aparelhos Eléctricos

Quanto aos principais mercados portugueses, Portugal mantém a quota no mercado alemão (0,6%) e baixa no mercado britânico (0,9% para 0,7%).

No mercado britânico, além da subida da Singapura que ultrapassa Portugal, nota-se o aumento de três estados da CEE (Belg. — Lux. e França) e a baixa de um Estado da EFTA (Suíça).

Portanto, nestes grupos SITC é também decisiva a baixa das quotas portuguesas no mercado britânico, já que o comportamento das exportações para outros mercados (nomeadamente a RFA ou a Itália) não tem nada de negativo. Também é de notar a queda no mercado americano, nomeadamente no SITC 714.

Para além de Portugal, outros Estados da EFTA perdem posições no mercado britânico. Nestas SITC, mais do que a entrada da Grã-Bretanha na CEE, é a ascensão dos PVD asiáticos que contribui para a deterioração da posição portuguesa.

7. Já vimos a importância que a entrada da Grã-Bretanha na CEE teve como factor explicativo de algumas das dificuldades das exportações portuguesas de Textil e Vestuário no período 73-77. Tentaremos agora analisar o comportamento das ECCE (por excelência concentradas no «Vestuário de Tecido» neste quadro).

- As exportações de «Vestuário de Tecido» cresceram no período a uma taxa inferior à das exportações totais (65% contra 71%) e claramente menor que as das «Malhas» (101%) onde o domínio das empresas portuguesas é esmagador.
- Em 1973 as ECCE representavam 54% do valor exportado pelo Ramo «Vestuário» quatro anos depois esse peso baixa para 43%.
- A perda de posição das ECCE no conjunto esconde movimentos diferenciados conforme as nacionalidades de origem do capital.

Verifica-se claramente o afundamento das vendas das empresas americanas e inglesas, resultante em muitos casos de encerramento e mudanças de propriedade.

Além disto, e tendo-se procedido à análise comparada das origens do capital e dos destinos de exportação em 1973 e 1977 ressalta uma conclusão: reforçou-se a tendência das empresas de vestuário para exportarem para o país de origem — quer seja da EFTA, quer seja da CEE — tendo menos significado o aproveitamento da participação de Portugal na EFTA por parte das empresas oriundas de outros países para penetração nesses mercados.

8. É também interessante analisar o comportamento das ECCE de material eléctrico neste período. Com efeito, os dados globais presentes nas Estatísticas do Comércio Externo escondem significativas alterações verificadas durante esses quatro anos.

- o nítido aumento de importância das ECCE alemãs, que têm todas uma evolução positiva, o que determina a ultrapassagem das ECCE americanas
- a importante queda nas exportações das ECCE americanas
- as perdas de importância das ECCE holandesas e britânicas

Este comportamento das empresas consoante a nacionalidade do capital resulta do tipo de investimento feito por cada uma das nacionalidades no sector electrónico.

- as empresas americanas que desaparecem ou diminuem de actividade são na generalidade produtoras de peças e componentes que se instalaram em Portugal para produzir para as empresas mãe nos EUA ou, em alguns casos, para filiais da empresa mãe na Europa
- permanecem e crescem espectacularmente as exportações de um número reduzido de empresas americanas que se estabeleceram em Portugal numa estratégia de penetração no mercado europeu. Por outro lado, sabe-se que eram já na altura filiais importantes na estratégia europeia dos grupos
- de igual modo as empresas inglesas e de dominação holandesa que diminuem as exportações vendiam basicamente para os EUA. Pelas informações de que se dispõe estavam ligadas à estratégia de expansão desses grupos europeus para penetração no mercado americano. Uma delas era mesmo filial directa de uma empresa originalmente americana
- as empresas alemãs existentes em 1973 seguiram outra lógica de localização. Estabeleceram-se no nosso país quase exclusivamente para exportar para as empresas mãe na Europa, em particular na própria RFA, à excepção de uma delas que exportava produtos acabados para o mercado inglês

Na perspectiva dos produtos produzidos podemos concluir:

- Fecharam ou mudaram de dono:
- Quase todas as empresas de semi-condutores, quer americanas quer os estabelecimentos de semi-condutores de empresas Europeias.
- Algumas empresas de matrizes e outros materiais para informática.
- Empresas que produziam componentes para cinescópios e outras componentes para televisões.

- Mantiveram-se abertas as empresas que:
- Montavam bens de consumo acabados para o mercado europeu.
- Empresas de componentes que genericamente podemos designar de passivos (todas europeias).
- Empresas de semi-condutores e de componentes para informática que já referimos como sendo produzidos para filiais importantes para a penetração no mercado Europeu.
- Além das empresas que se localizaram em Portugal no primeiro período de internacionalização viradas para o mercado interno português.

Já referimos que uma das características comuns às empresas que fecharam era serem empresas que vinham a Portugal para aproveitar os baixos salários para exportarem para as empresas mãe, em especial as americanas.

Este tipo de empresas é mais susceptível ao aumento de salários e às outras reivindicações do que as empresas que além de uma lógica de custos de produção têm uma lógica de penetração nesses mercados.

Além disso há outra característica comum à generalidade das empresas que fecharam: trata-se de empresas com tecnologias ultrapassadas.

Não dispomos de informações para duas das unidades industriais que fecharam. Para as restantes há informações de que os produtos estavam tecnologicamente ultrapassados. Em alguns casos há mesmo informação de que as empresas mãe já as pensavam fechar antes de 1974.

Que significado atribuir ao fecho destas sucursais?

Trata-se de uma deslocação para países de periferia de mais baixos salários ou trata-se de um regresso ao centro?

Só um estudo mais pormenorizado permitirá uma resposta mais completa. Mas podemos desde já concluir que pelo menos a resposta não será genericamente a transferência para a periferia asiática. No caso das componentes para televisão a produção abandonada passou a ser incorporada numa componente produzida por ter tecnologia avançada pelo que pensamos ter havido uma transferência para o centro. Resposta idêntica pensamos ser também para o caso das componentes para periféricos de computadores.

As alterações na estratégia de implantação em Portugal verificadas de 1973 a 1977 refletem-se claramente nas alterações dos destinos das exportações.

- a) Como referimos atrás as empresas encerradas dirigiam a sua produção principalmente para o mercado americano. Não surpreende portanto que as exportações de material eléctrico e electrónico para os EUA tenham descido de 19% em 1973 para 4% em 1977.
- b) Em segundo lugar ressalta a diminuição de importância dos mercados da EFTA. Devido não só à diminuição das exportações da empresa inglesa, como principalmente a uma alteração profunda dos destinos de exportação das empresas europeias e das americanas que continuam em funcionamento. Fundamentalmente as exportações de produtos acabados que através de Portugal penetravam nos mercados EFTA (Rádios e televisores), alteraram o destino de vendas passando a dirigir-se principalmente para os mercados da CEE, em particular a RFA.
- c) A queda dos mercados EFTA não é maior devido à permanência da corrente de exportação para estes mercados de empresas americanas de peças para televisão, semi-condutores e de material para computadores. A situação deve-se ter degradado posteriormente porque a empresa de semi-condutores fechou esta secção em Portugal.
Quanto às outras empresas americanas: Trata-se de filiais importantes na Europa de empresas americanas que têm na Grã-Bretanha um dos meios de penetração no mercado europeu de informática. As filiais portuguesas exportam partes e peças para essas outras filiais.
- d) O aumento de exportação para a CEE (20 para 55%) com destaque para a RFA explica-se não só pelo já referido aumento de importância das empresas alemãs, que já em 1973 destinavam uma parte substancial da produção para o país de origem, como também pela alteração das correntes comerciais, nomeadamente de empresas de produtos acabados que com a adesão da Grã-Bretanha à CEE devem ter passado a abastecer este mercado por intermédio de fábricas localizadas possivelmente em países da CEE.

9. Podemos, em síntese, afirmar que as exportações portuguesas entre 73 e 77 foram afectadas por 3 *ordens* de fenómenos (anteriores à crise internacional mas cuja configuração veio a ser marcada por esta):

- a) Redefinição dos fluxos comerciais e de investimento internacional no seio da Europa Ocidental resultantes da adesão da Grã-Bretanha à CEE, adesão que necessariamente afectaria:

- a estratégia de penetração de multinacionais europeias no mercado inglês

—a divisão de trabalho entre as filiais europeias das empresas americanas a partir da constituição de um mercado único — GB + CEE — e da ameaça à sua posição no mercado inglês pela concorrência dos produtores europeus da CEE

- b) Redefinição das correntes de comércio e de investimento internacional entre os EUA e a Europa, caracterizada por 3 tendências: perda de importância do fluxo *atlântico* originado nos EUA; reforço do fluxo originado nos EUA em direcção *Pacífico*; início de um fluxo *atlântico* originado na Europa com destino EUA e América Latina.
- c) Aparecimento dos «NIC» asiáticos (Coreia, Singapura, Formosa, Malásia), associados a uma estratégia de «redéploiement regional» levado a cabo pelo Japão (não se incluindo Hong Kong, tradicionalmente associado à Grã-Bretanha) e fazendo aparecer novos pretendentes no mercado europeu.

10. A análise para 1977 dos destinos de exportação do IDE exportador em Portugal conforme a nacionalidade de origem do capital torna possível colocar algumas hipóteses quanto à maneira como Portugal — enquanto localização possível para as multinacionais interessadas nas «export oriented industries» — foi efectado pelos 3 tipos de factores atrás referidos (particularmente os 2 primeiros).

- a) Portugal parece ter deixado de ser relativamente ao vestuário e electrónica uma *periferia directa* para as empresas EUA. Caem verticalmente as exportações de filiais americanas para os EUA. Para explicar este aspecto, 3 tipos de hipóteses se podem colocar:
 - estar-se perante um movimento mais geral de regresso aos EUA de certo tipo de produções — até agora deslocalizadas para a periferia — devido a alterações nas tecnologias (miniaturização, automatização, etc.).
 - redefinição das periferias dos EUA — com maior ênfase da periferia asiática.
 - abandono progressivo pelos EUA de certas «filières» traduzido no encerramento de estabelecimentos nos EUA e no estrangeiro, deixando progressivamente o seu mercado aberto aos concorrentes estrangeiros.
- b) Portugal deixou de ser uma base de penetração tão importante no mercado da Grã-Bretanha (a partir da entrada da Grã-Bretanha na CEE) para as empresas multinacionais.

Para filiais americanas na Europa, particularmente, tal verifica-se na electrónica (onde este fluxo era o mais significativo).

É importante notar que a queda deste fluxo se traduziu no encerramento das filiais ou das secções de empresas orientadas para este fluxo:

— para filiais das empresas CEE (particularmente alemãs e holandesas) o que acontece neste caso é que a queda da exportação das empresas CEE de vestuário e electrónica neste fluxo não se traduziu no encerramento das empresas mas numa importante alteração nos seus destinos.

- c) Portugal antes da sua adesão plena à CEE — aumentou já substancialmente o seu papel como local de implantação de empresas da CEE original (sobretudo alemãs), exportando para países da CEE original (de uma forma muito especial empresas *alemãs* quer na electrónica, quer no vestuário, quer nas transformadoras diversas).

Foi este fluxo que se reforçou parcialmente em contrapartida da queda falada anteriormente.

- d) Portugal, ainda membro da EFTA vê manter-se no período de 1973-1977 o papel de periferia de empresas da EFTA particularmente suecas e em muito menor escala suíças e finlandesas (no sector de vestuário) que exportam para os respectivos países.

Convém referir que quer no sector de vestuário quer na electrónica (por razões provavelmente diversas) o fluxo de exportação de filiais inglesas para a Grã-Bretanha, não sendo muito expressivo em 73, desapareceu quase completamente em 1977.

11. Em síntese podemos dizer que:

- O peso dos capitais europeus no sector exportador português reforçou-se (em termos de volume de vendas na exportação) entre 1973 e 1977, com particular destaque para os capitais oriundos da CEE. Os capitais europeus em Portugal reforçam os fluxos comerciais imputáveis ao sector exportador — com origem e com destino na Europa. Em destaque na electrónica, transformadoras diversas, vestuário e calçado, estão os capitais alemães que produzem em Portugal, com destino à RFA.
- Há interesse em medir o papel que os capitais estrangeiros tiveram na alteração do peso relativo das diversas mercadorias da exportação portuguesa.
- Não dispondo ainda de elementos globais para o sector exportador, mas apenas para alguns ramos industriais significativos, podemos salientar que se verifica:

- queda das exportações portuguesas no mercado americano: as empresas estrangeiras, particularmente as dos EUA deram um importante contributo para este resultado
- queda das exportações portuguesas para o mercado britânico, nos ramos em que havia peso dos capitais estrangeiros, estes contribuíram de uma forma geral para a quebra das exportações
- estabilização das exportações portuguesas para mercados escandinavos (EFTA) — a contribuição dos capitais estrangeiros foi no sentido dessa estabilização, mantendo a corrente exportadora, particularmente no vestuário
- crescimento acelerado das exportações portuguesas para o mercado alemão, o capital estrangeiro deu um importante contributo para esse resultado

IV. Conclusões

O fundamental da estrutura actual das exportações portuguesas foi moldado no período 1965-73 por uma dinâmica comandada por centros de decisão externos que preenchem o vazio criado pela incapacidade dos agentes internos de estruturarem autonomamente tanto as relações com as colónias, como o desenvolvimento interno. A incapacidade de desenvolver a agricultura e de levar para a frente o processo de substituição de importações no sector de bens de consumo duradouros e de bens de equipamento colocam no centro da política económica a necessidade premente de obter divisas que permitissem: 1) o processo de acumulação do capital industrial monopolista tributário de fortes importações pelo seu carácter capital intensivo; 2) a expansão do mercado de consumo urbano inerente ao modelo de desenvolvimento seguido neste período.

Perante a incipiência do sector exportador português do início dos anos 60 e falta de competitividade dos sectores mais virados para o mercado interno colonial, o investimento estrangeiro (electrónica, vestuário, etc.) e a produção em subcontrato para grandes importadores dos mercados da EFTA (ex. têxteis) apresenta-se como o processo de em menos tempos conseguir um crescimento mais rápido das exportações.

O papel relativamente importante, no contexto dos países similares da Europa Meridional que Portugal ocupa na deslocalização das empresas multinacionais, permite um rápido aumento das exportações que, no entanto, assenta em alicerces fracos:

- dependência de centros de decisão externos
- forte especialização em produtos directamente concorridos pelos NICs

- forte concentração geográfica das exportações para os países desenvolvidos, em particular os de uma zona de livre troca que apresentava desde o início um futuro incerto perante as tendências mais fortes da integração europeia

Este padrão de especialização vai marcar fortemente a estrutura produtiva interna (extroversão e desarticulação) reproduzindo e aprofundando as razões que o tornaram premente.

A crise das exportações iniciada em 74 é, no fundamental, consequência de ruir um dos principais pilares em que assenta o crescimento anterior: adesão da Grã-Bretanha ao Mercado Comum e alteração da estratégia de algumas das empresas estrangeiras que se localizavam em Portugal (em particular as que exportavam para os EUA e EFTA).

Os resultados das exportações de 80-81, como contraponto da recuperação de 77-79, vêm confirmar a fragilidade do sector exportador assente nas bases criadas na segunda metade da década de 60.

